

## **INFORME GERENCIAL 2018 SHAHNAZ CIA LTDA**

El presente informe comprende al trabajo realizado durante el año fiscal 2018. Se hará un recuento de los productos comercializados y actividades que se han llevado a cabo, luego se presentarán los inconvenientes encontrados y finalmente se detallarán los retos para el 2018.

### **PRINCIPALES PRODUCTOS**

#### **Brotes de alfalfa**

Se ha continuado con la producción de brotes de alfalfa, se ha incrementado la producción para satisfacer la demanda de los dos principales clientes que son La Favorita y El Rosado. Los pedidos de Supermaxi siguen manteniéndose bajos. Se ha trabajado en bajar al máximo las devoluciones, por esta razón con El Coral se negoció no aceptar devoluciones por la no garantía de parte de ellos de cumplir la cadena de frío. Se continúa con brotes de soya y se comenzó a explorar brotes de lenteja.

#### **Tomate cherry**

Se continuó la entrega de un producto denominado tomate kid que es la oferta de 100gr de tomate cherry para La Favorita, su comercialización se hace a esta línea de supermercados y a tiendas y estaciones que solicitan el producto. Además se entrega en presentación de 200 gr para El Rosado.

#### **Uvilla**

En la misma presentación del tomate cherry se inició la comercialización en El Rosado, las cantidades solicitadas han ido en descenso pero se mantienen en más de 500 al mes. Se está comprando en el mercado Mayorista ya que la producción de la hacienda se detuvo.

La relación con los clientes ha sido la misma basada en tres grandes principales que son: la Favorita, el Rosado y Enriqueta Ron, se han aumentado pocas tiendas y estaciones de venta que se han generado a partir de las uvillas y los tomates cherry.

#### **Deshidratados**

Se tiene ya el registro sanitario del tomate cherry deshidratado en aceite de oliva, se están probando además otros productos como frutas deshidratadas, ají deshidratado.

Se tienen ya una imagen y marca y se comenzará a potenciar la venta.

Shahnaz se ha integrado a un Consorcio para exportar, igual como parte de CAPEIPI

En lo relacionado a la gestión, se optimizó el uso de la mano de obra, se terminó de pagar un crédito con Produbanco y se está explorando un crédito con BanEcuador.

## **INCONVENIENTES**

En el 2018 se presentaron los siguientes inconvenientes:

- No se logró reunión con Supermaxi para negociar nuevos productos
- No se logra una diversificación de productos en los supermercados.

## **RETOS 2019**

Para el 2019 el mayor reto es la consolidación del set de productos alimenticios que se comercializarán, obtener los registros sanitarios para los productos que se tengan, diversificar los brotes, conseguir BPM, ampliar la planta.

Funcionar con un solo socio para potenciar desde las decisiones de posicionamiento.

Con esto se termina el presente informe y esperamos poder seguir creciendo y consolidando el accionar.

